



JOSKIN : S'adapter face à un monde qui change

Comme les autres fabricants, **JOSKIN** module son organisation au gré des mesures imposées par la pandémie et les décisions gouvernementales. « Notre personnel motivé y contribue en n'hésitant pas à réorganiser postes et horaires pour assurer le bon fonctionnement du Groupe **JOSKIN** en sécurité maximale. Le télétravail est maximisé, il apporte des avantages dans bien des cas, mais n'est ni simple ni idéal dans beaucoup d'autres situations », indique le CEO Didier Joskin. Bien sûr, la priorité mondiale reste la santé. Et il faut applaudir sans retenue tous les efforts et sacrifices consentis par de très nombreux corps de métier, à commencer par les professionnels de la santé.

Mais comme toute pandémie, celle-ci aura aussi une fin. Pierre Demianoff, attaché de direction, est d'avis que la vie reprendra ses droits : « Tôt ou tard, l'écosystème qu'est l'économie se remettra à tourner d'une manière ou d'une autre. Certains voudront dessiner un «après-coronavirus» différent de l'avant, mais au début en tous cas, l'équation sera sans doute peu changée. Les gouvernements devront relancer leur économie nationale, même si le timing et la situation différeront d'un marché à l'autre. »

La production a ralenti, les ventes ont diminué. « Mais ceux qui ont un plan pour passer le cap s'en sortiront mieux », poursuit Pierre Demianoff.

Côté développement, l'accalmie est utile. Chez **JOSKIN**, elle invite à réfléchir à de bonnes améliorations tant de l'organisation de production que du matériel. « Nous visons principalement les axes de simplicité, flexibilité, sécurité et facilité car ce sont les éternels maîtres-mots – et atouts – de nos agriculteurs, explique Didier Joskin. Un bel exemple est le travail qui vient d'être accompli sur tout le programme des bétailières **JOSKIN** à l'occasion de leur mise aux normes européennes, y compris refonte et extension de la gamme de barrières avec possibilité certifiée de montage sur toutes les bétailières **JOSKIN** existantes. »

Côté commercial, dans l'immédiat, **JOSKIN** veut aider ses partenaires commerciaux dans le cadre actuel de la vente à distance, indispensable pour pallier l'impossibilité de prospecter. **JOSKIN** encourage ses commerciaux et revendeurs à accentuer campagnes téléphoniques, (e-)mailings, publicités sur plates-formes internet agricoles etc. « Nous étudions aussi une solution de vente en ligne à mettre en œuvre rapidement pour soutenir les ventes de nos concessionnaires avec du matériel de stock et des prix calculés au plus juste. Car si pour continuer à travailler, le secteur du machinisme agricole doit vendre, il doit aussi préserver la santé de chacun en évitant un maximum de contacts », complète Didier Joskin.

L'important selon **JOSKIN**, c'est de maintenir la chaîne de distribution pour garantir l'accès aux machines agricoles : l'activité des prés et des champs ne s'arrête pas. Les agriculteurs et entrepreneurs ont besoin de matériel performant.